



时代“弄潮儿”于志涛：

干最潮的事 做节能环保的活



1990年代初大学毕业，因为讨厌约束、喜欢自由，毅然决然地和国企的工作“say goodbye”。随后从事过律师、干过代理。一直不安于现状的他现在做着世界上最潮流的两件事：“互联网+”和被誉为汽车界的“苹果”——特斯拉的金融租赁业务。他就是山东天使华驰新能源董事长于志涛，在他看来，现在做的事情才是甘之如饴、心之所向，“这才是最好的年龄和时代，可以按照自己的想法生活，比如说新能源汽车，这于我来说是一种无法割舍的情结。”于志涛说。

本报记者 刘胜男

“追求自由，不喜欢条条框框的束缚”

4月21日清晨，首次见面，记者没有认出眼前这个穿着特斯拉外套和牛仔裤的男人就是山东天使华驰新能源的董事长于志涛。由于要一块集合去济宁参加活动，他在马路边和公司同事一块吃着馅饼、喝着豆浆，不小心豆浆洒落一地，他打开车门拿出抽纸蹲下来把地面清扫干净，并把一起用餐后的垃圾扔到附近的垃圾桶。当听到同事询问：“于总，咱大约7:00出发你看行吗？”记者才猛然一惊，发现这个一直和同事说说笑笑的男人就是这个公司的董事长，待人接物竟然如此“亲民”。

“我们boss就像我们公司的一个大家长，他是一个有很多想法并且思维活跃、精力旺盛的‘老人’。”山东天使华驰的工作人员小岳告诉记者。其实，于志涛年纪

并不大，只是在山东天使华驰新能源工作的小伙子和姑娘们几乎全是80末、90初，“虽然我们年纪小，但是boss的思想比我们前卫。”

1993年，于志涛大学毕业被分配进一家国有企业工作，在当时，就职于国企是一件非常令人羡慕的事情。但是还没有工作半年，他便一挥衣袖，毅然决然地和这家企业“say goodbye”。“对当时的我来说，那不是我想要的生活，不喜欢条条框框，追求自由。”于志涛说。

随后，他干过很多工作，律师、家电代理商和4S店的汽车销售管理等，“一直断断续续地干着不同类型的工作，不过这为我以后的创业和管理积累了很多经验。”于志涛告诉记者，律师锻炼他的口才，销售和管理让他与人打交道的能力

“新能源汽车是我的情怀，蓝天白云有我的贡献”

有的工作可以当作事业，有些事业是一种情怀。“我一直觉着节能环保是必须做的一件事情，汽车又是我的老本行，特斯拉能把两者结合起来，这种新能源汽车就是我割舍不掉的情怀。”于志涛说。

被业内奉为汽车界“苹果”的特斯拉于2014年10月份登陆山东市场，而于志涛的山东天使华驰新能源作为特斯拉在山东地区指定的金融合作伙伴，从事特斯拉的金融租赁业务。“特斯拉跟传统的汽车厂商不同，它的销售全是在线上进行，我们仅提供租赁服务。”于志涛告诉记者，所谓租赁服务并不是直接买车，只是提供特斯拉产品的融资租赁服务，通俗地说就是“以租代售”，不用首付，分期付款。“这么多年后，我又做回了老本行，

汽车销售、租赁、贷款、互联网，只不过这次是特斯拉。”

虽然是金融业务，但是对于于志涛来说，赚钱并不是首要，“我就是觉着在干未来的一件事情，这种节能环保是可以造福子孙后代的。”于志涛告诉记者，特斯拉这种新能源汽车不消耗油，全部使用电力充电，因此可以保护环境。目前，山东天使华驰新能源仅在济南和青岛两地开展以租代购和短期租赁服务。“青岛市场刚刚打开，济南从去年10月份到现在，大约半年时间销售了20多辆。”

目前来看，特斯拉在中国的推广受到充电桩等的影响，但是从2015年4月20日第16届上海车展开幕来看，作为新能源汽车的领导和开拓者，特斯拉在

逐渐提高。2002年，于志涛第一次接触汽车金融相关的工作，“当时做的也是汽车租赁，不过传统汽车的租赁和现在特斯拉的租赁方式又有很大的不同。”

人生应当经历很多尝试，才能知道什么是最适合自己的，哪些又是自己钟情的。“这个家伙一直在做比我们超前的事情，敢想敢干、有魄力。”于志涛的朋友这样形容他。在于志涛看来，他的生活应当充满挑战和乐趣，而不应该波澜不惊、平平淡淡，“2012年底的时候，我辞去汽车金融的工作去了深圳，当时觉着深圳商机很大，能让我有更大的空间来发挥。”因此，2013年于志涛在深圳开始了高瞻远瞩的互联网事业，“这个是我这几年的心血，一直在研发节能环保的车型大概可以上市。”于志涛说。

此次车展上，献上进入中国以来的“首秀”，自然成为车迷来看本次车展的必选项。“即便市场现在还没打开，但是从车展和市场来看，这种理念已经逐渐被人们接受，新能源这种节能环保的车型必然是未来汽车发展的趋势。”

从马拉车到电动车，象征着车的过去和未来。目前，特斯拉在山东地区的销售才刚刚开始。“处于观望阶段的人群占相当大的比例，让大众普遍接受还需要一个过程。”于志涛告诉记者，每件新生事物都有一个逐渐被接受的过程，苹果2007年刚做手机时被嘲笑没有键盘、不能换电池、不能后台运行，当年的嘲笑者现在还不是拿着苹果手机感慨当年的无知。“人们要敢于拥抱新事物和变革，这样才能不断进步。”

“玩中自有商机
读书和健身
是必须要做的事情”

在于志涛的朋友圈里有这么一段话：放下酒杯、走出酒局，读几本自己喜欢的书；白天去阳光里走走，骑骑自行车，爬爬山，滑滑雪；天黑了约几个好友喝茶、聊聊天。“人，不管多大年纪，在干什么，最不能忘掉的两件事就是读书和健身。”于志涛告诉记者。

去西藏，是于志涛每年必须要做的一件事情，没有固定的时间，也不会有很多人一起，就算只有自己，他也雷打不动每年空出时间去一趟。“为自己的心灵放松，洗涤一下吧。”在于志涛看来，西藏是一个能让他抛去所有杂念，静心思考，完全放松的地方。“对我来说，去国外不叫旅游，在国外一般都是谈生意，这里才是真正的旅游圣地。”

打高尔夫球，是于志涛的一大爱好，这项爱好也给他带来了巨大的商机。“其实，刚开始就是喜欢，为了让自己更方便、简单地玩耍。”于志涛说。众所周知，高尔夫的商业模式太复杂，既要算时间又要算数量等，“同时，高尔夫老在一个地方打就没意思了，但是到一个地方办一张卡，结一次账，特别麻烦。”为解决这个问题，于志涛就开始建立高尔夫的O2O(线上到线下)模式，这种模式一定程度上缩短了消费者决策时间。“后来想，既然把高尔夫这块硬骨头都啃了下来，就开始和其他商家开始联合组成高商互联，现在正在做前期工作，准备上市。”于志涛说。

